

# 安吉:电商进农村,助力乡村致富加速度

陈潇奕 严汉力

完善基层物流基础设施,推进直播基地高标准建设,创新农货销售模式,打响区域农产品公用品牌,开展电商技能培训……从“田间地头”到“云上万家”,如今的安吉正因农村电商的蓬勃发展而迸发出新的活力与生机。

自获批2019年全国电子商务进农村综合示范项目以来,在省商务厅指导下,安吉县委、县政府高度重视该项工作,坚定以实施农村电商发展战略为主线,以绿色发展和跨越式发展为两翼,强化“数商协同”,先行先试,积极推进电商进农村示范工作,统筹布局“五大体系”,通过电子商务的数字化革新夯实共同富裕示范区建设成果,跑出共富加速度,托举乡村振兴梦。据统计,历经3年发展,安吉县电子商务网络零售额从2019年的145亿元,增加到2022年的198亿元,年均增长13%。其中农产品网络销售额从2019年的8.9亿元,增加到2022年的17.22亿元。网商数量达1.5万家,带动创业就业人数3.6万人。

值得一提的是,安吉还以党建为引领、以直播为抓手,深入推进电商直播“共富工坊”建设,目前已累计建成电商直播“共富工坊”超20个,其中获评省级电商直播“共富工坊”短视频大赛铜奖3项,全省“六十佳坊主”2个,省级典型案例4个;成功培育“白云齐共富两山”“邂逅石岭”等10个特色直播品牌,踏上“品牌化”之路,构建起直播电商助力乡村振兴的发展新格局。

## 补短板,建网络 畅通农货上行渠道 构建现代化物流体系

走进安吉县天荒坪镇港口村物流服务点,各类大小快递包裹贴着取件码,以村小组为单位有序归类放在架子上……“这是全村包裹的‘集散中心’。”村民王阿姨说,签收的包裹能够免费存放,还能寄快递。城乡间的这种紧密联系,不仅仅是物流网络的升级,更是一种生产、生活方式的改变,为乡村的发展带来了新的变量。

据了解,目前安吉全县已基本形成以邮政站点为主、农村运输场站和农村商超为补充的农村物流基础设施体系,构建了1个配送中心、33个配送站、188个农村物流服务点及201家村级电商服务站的多级多层城乡配送网络。

正如安吉县商务局相关负责人指出,随着县乡村物流配送体系不断完善和末端“最后一公里”堵点的畅通,稳定高效的农村物流配送体系逐步建立,为农产品上行、工业品下行提供物流基础,实现了经济效益和社会效益双提升。

除了物流配送,仓储也是制约农村电商集约化发展的重要一环。伴随消费者对美好生活日益增长的需求,农村的生鲜有机产品越发受到消费者的青睐,这对于农村电商来说是一个发展机遇。为扎实做好“鲜”文章,安吉将冷链作为一个重要发力点,以农

高区为依托,建设超2000立方米的冷库仓储,为农业企业和农产品电商企业提供公共冷冻仓储服务,以共享经济的模式提升生鲜产品的新鲜程度和送达速度。

与此同时,安吉还在6个社区、村改居网点建立冷藏式智能取货柜,实现冷鲜生活消费品下乡,拓展快递到家业务,让农户也能享受到高品质的电商服务。

## 新零售,新乡村 探索电商直播新业态 打开农产品云销路

“各地茶友们,快过春节了,进门一杯茶可以备起来了。”走进安吉县农产品电商孵化中心,直播间里主播正在绿幕前泡茶品茗,与网友热情互动。

“电商直播是趋势、是风口,可以在线与消费者互动,让产品推介更立体,消费者的感受更深刻,这对农特产品丰富的安吉来说是一个新契机。”安吉星号电子商务有限公司相关负责人表示。

多年来,安吉始终坚持以“白茶”“转椅”“竹制品”三大特色产业为切入点,引导地方企业借助直播电商助力产业转型升级,共同推进“产业+直播电商”生态圈建设,进一步拓展农村电商版图。同时,安吉加强公共直播基地工程建设,举办“浙造好物 安心吉购”直播电商峰会,累计打造了6处直播基地、15个公共直播间,建立公共直播间预约体制,配备专职人员负责直播间日常预约及维保工作,制作公共直播间操作手册,让更多人可以“零门槛”参与直播带货,享受时代红利。

时间回溯到2021年“双十一”当天,安吉星号电子商务有限公司充分发挥安吉本地媒体的优势,形成声屏报网全



灵峰大竹园村蔬香大地 潘学康 摄

媒体矩阵,开展安吉县数字生活嘉年华直播带货节活动,线上利用安吉县融媒体中心“爱安吉”App平台,叠加多重优惠,线下则在九州广场设置展会进行产品促销,邀请安吉新闻集团播客联盟主播以及网红为好货代言,直播间共有60余种好物,主要包括安吉县农特产品、安吉县旅游商品协会产品、本地知名民宿酒店特价房、线下商店产品,以及安吉县对口帮扶地区四川省金川县和丽水市松阳县特产,为农产品打开“云”销路。

“只有让农民真正地掌握直播技术和互联网经营方法,乡村直播才算真正地走上了可持续发展的道路,而乡村振兴真正的主角,一定是那些掌握知识和先进技术的新农人群体。”安吉星号电子商务有限公司相关负责人表示。

为了加强直播人才培养,安吉累计开展抖音浙造好物垂直行业培训会2场,完成15个乡镇(街道)短视频及直播普及巡讲,举办高校直播短视频公开课2场,覆盖1024人次,并开通学员线上沟通渠道。

## 建品牌,促升级 品牌赋能高质量发展 提升农产品价值链

“得益于‘安心吉鲜’区域农产品公共品牌的加持,我们种植的‘乐番番’番茄打开了知名度,赢得了市场的认可。”浙江中为农业科技相关负责人说道。

如何让农产品卖出好价格?安吉以“安心吉鲜”区域农产品公共品牌为核心,通过品牌顶层规划,建立品牌管理规范体系,举办线下品牌推广、农超对接等活动,同步开展了“安心吉鲜”线上推介活动,累计100

万余人观看,累计曝光展现量达1000多万次,同时带动20个“一镇一品”区域子品牌建设,线上年销售额累计达到2000万元以上。

在这一过程中,浙江赋能电子商务有限公司作为电子商务进农村综合示范项目的执行单位之一,始终保持强烈的市场意识和品牌意识,通过多样化的营销活动把一件件优质的农特产品推向更广阔的空间。该公司对安吉本土优质产业资源进行了全面调研,梳理出一批适合线上营销且具有较强品牌意识的商品加以引导,协助农业企业在不破坏当地产业生态的基础上,精确产品定位、提炼价值支撑、挖掘品牌内涵,快速构建了安吉农村电商品牌体系。

值得一提的是,农产品电商不是简单把农产品搬到网上,关键是要推动全产业链的逐步升级。据悉,目前安吉已完成对5个农产品溯源基地的温度、湿度、光照、气温、大气压等12个气象指标的实时监测,实现种植基地的农特产品建立“从田间地头到餐桌”的全过程质量追溯,起到对全县农产品标准化、规范化生产的示范带动作用,进一步凸显了安吉优质农产品的竞争力。

## 强特色,重融合 拓展电商农旅新路径 激活乡村振兴引擎

除了卖农产品,还能卖什么?安吉积极探索“电商+农旅”融合发展新路径,建立农产品生产、加工、休闲观光、特色产品销售为一体的产业链,打造以农带旅、以旅促农、文旅结合的农旅电商融合发展模式,走出一条集经济效益、生态效益、社会效益于一体的乡村振兴之路。

据了解,安吉目前重点打造鲁家村、双一村、山川旅游度假区、鄞吴镇和宋茗茶企5个样本农旅电商景区,推动农村电商和旅游业深度融合。其中,完成了鲁家村样本景区的云服务



安吉县物流共配中心

器部署和分销中心展示等系统;开发了鄞吴镇“行走的课堂”,根据旅游团队、自驾游散客不同的需求,设立3条旅游体验路线;完成了宋茗智能导览系统以及山川度假村微信公众号菜单搭建等智慧旅游配套,让乡村旅游更智慧、更便捷。

“触电,让安吉的好山好水好民宿走出去”,怀揣这样的美好愿景,安吉积极搭建自媒体矩阵,加大乡旅资源的声音传播,目前已围绕鲁家村、双一村两个样本景点本身的自然环境和人文历史,培育两个网红账号,实现粉丝量级10万+,带动农旅产品销售200万元以上,达到稳定宣传样本景点和带动农特产品销售的目的。

## 兴产业,惠民生 创新富民增收新渠道 提亮电商惠民底色

“昨天试吃了6种鸡蛋,今天要试12款大米。”在安吉君小晚品牌创始人王文君的办公室里,12款大米试用品整齐排列,这是她亲自跑了安吉的乡镇(街道)“搜罗”回来的大米品种,她的多元尝试,只为选出最优质的产品进入君小晚的直播间。

王文君介绍道,他们正以“君小晚+供销社+农户”的模式,实现精准对接,优选纯正安吉农特产品,在保障产品源头供应和品

质的同时带动农户增收,实现三方分工明确、紧密协作,有效打通产销双链。据了解,今年以来,君小晚品牌已带动农户促销20余户,销售累计突破200余万元。

授人以鱼,不如授人以渔。与此同时,君小晚团队还依托专业直播账号的孵化、运营、伴教能力,通过开展直播知识和实操技能培训,带动农户“亲身上阵”。截至目前,已带动就业创业500余人,人均增收5000元。

无独有偶,作为安吉白茶电商行业的佼佼者,“芳羽白茶”扎根当地,通过与遍布安吉全县的100多户茶农、3000亩茶园签订了收购合同,帮助茶农解决茶叶卖难、大量堆积问题,据悉,2023年其线上销售额已达5000万元。

在安吉,农村电商的惠民底色越浓。与此同时,一批又一批的“新农人”投身农村电商这个广阔市场,通过电商带动农产品外销、乡村致富,为农村电商发展注入了蓬勃活力,让乡村生活更加美好。



帐篷客度假酒店 桂国华 摄



直播带货



山川高家堂 桂国华 摄

(本版图片由安吉县商务局、安吉星号电子商务、甜程文化提供)